O mapa do seu escritório

SELEM.
INTELIGÊNCIA EM GESTÃO LEGAL

Dez áreas, três andares.

A régua: na cabeça, no papel ou na rotina?

0 **Na cabeça:** só uma pessoa sabe como se faz.

1 **No papel:** está escrito. Nem sempre acontece.

2 **Na rotina:** acontece sem ninguém pedir.

	ÁREA	O QUE OLHAR	NOTA
3º ANDAR Vencer	**Pessoas**	Deixar claro o que se espera de cada pessoa.	
	Liderança	Delegar com autonomia e cobrar resultado.	
SOMA	**Tecnologia**	Guardar dados e documentos com segurança, fáceis de achar.	
2º ANDAR Competir	**Estratégia**	Escolher para quem trabalhar, e para quem não.	
	Marketing Jurídico	Mostrar ao mercado pelo que o escritório é conhecido.	
	Comercial	Montar a proposta de honorários com critério.	
SOMA	**Relacionamento com o Cliente**	Dar notícia ao cliente antes que ele peça.	
1º ANDAR Operar	**Financeiro**	Separar o caixa do escritório do bolso do sócio.	
	Governança e Sociedade	Combinar quem decide o quê entre os sócios.	
SOMA	**Operação Jurídica**	Controlar prazos e conferir a qualidade da entrega.	

LEITURA Some por andar. Olhe primeiro para o andar de baixo. **Onde está o seu primeiro zero?**

O seu compromisso

Circule uma área. Escreva uma ação e uma data.

ÁREA	AÇÃO	DATA

O dever de casa de segunda-feira

Uma reunião por semana para pensar o escritório como negócio. Sem cliente, sem prazo, sem microgestão.